



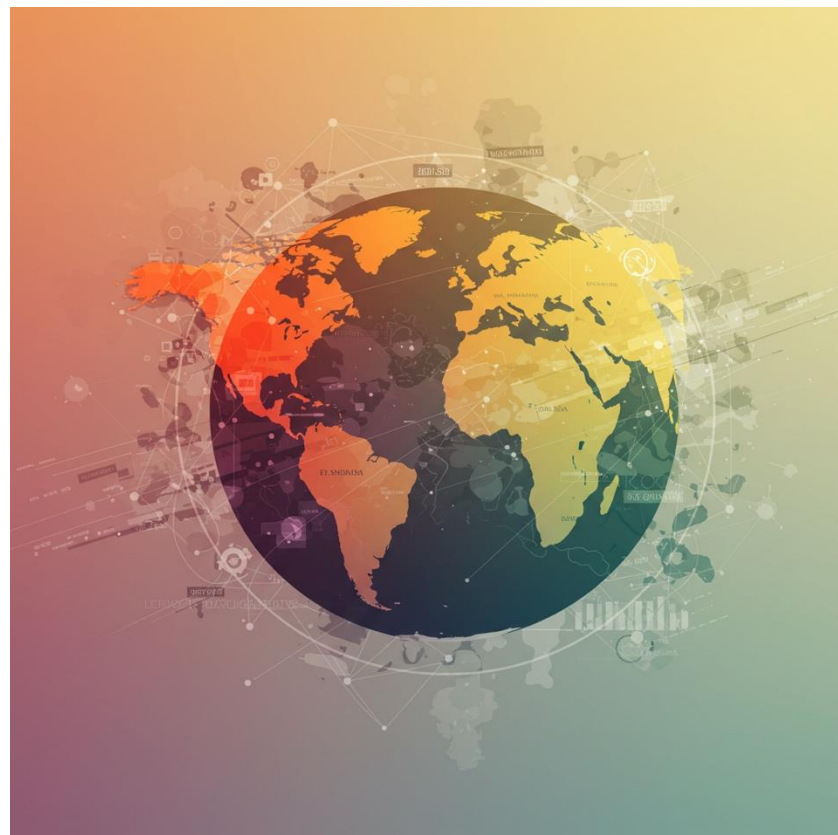
ご挨拶とイントロダクション

NRW.Global Business Japan / 株式会社NRWジャパン
代表取締役社長

川久保カロリーナ



スタートアップの国際化が必要な理由



1. ガラパゴス化では成長に限界が生じる
2. 人口減少により内需だけでは限界がある
3. 日本の生産コストはもはや高くない
4. 日本文化や製品への関心が世界的に高まっている

NRW州 ドイツ最大の人口を誇る力強い州

多くの都市が集中



ドイツ経済とその中核にあるNRW州

ドイツでNo.1のGDP、FDI、人口 全ドイツのGDP 2023年

基礎データ 2023年

面積	34,112 km ²
人口	1,810万人
GDP	8,391億 €
輸出	2,260億 €
輸入	2,856億 €
直接投資*	1,948億 €

* 2021年末現在



欧州大陸の日本企業のビジネスハブ No.1



- NRW州には650社以上の日本企業が所在
- 年間売上高は推定380億ユーロ
- 調査対象企業の67%は純粋な子会社
- 半数以上の企業がヨーロッパ本社
- 主要産業:自動車部品産業、機械製造、情報通信、化学・製薬
- NRW州進出の理由:優れた交通インフラ、ヨーロッパ中央に位置するため市場へ理想的条件が整っている、巨大消費市場
- 多くの中小・中堅企業、スタートアップが市場展開

日本発のスタートアップの事例



Aachen (2023)



Düsseldorf (2020)



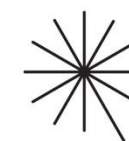
Meerbusch (2023)



Bochum (2011/13)



Essen (2025)



QD LASER

Essen (2015)

連絡先(日本)

NRW.Global Business Japan

ドイツ ノルトライン・ヴェストファーレン(NRW)州

貿易投資振興公社

株式会社NRWジャパン

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町4-1

ニューオータニガーデンコート7階

☎ +81 3 5210 2300

✉ contact@nrwglobalbusiness.co.jp

🌐 www.nrwglobalbusiness.co.jp

🐦 @NRWJapan

📘 @NRWJapan

🌐 @nrw-global-business-japan



Dr. 川久保カローリーナ
代表取締役社長



杉崎 竜二
シニアマネージャー



八木橋 直子
シニアマネージャー



上村 典子
プロジェクトマネージャー



ワークショップ： グローバル投資家向けにスタートアップをピッチする方法



グローバル投資家の視点を理解する

チームの国際経験

チームのグローバルなビジネス環境での強みをアピールする



市場のグローバルな可能性

製品やサービスの国際的な需要を示す



グローバル展開戦略

海外市場への進出計画を概説する



国際的な競争優位性

競合他社との差別化要因を強調する



ピッチデッキの要素の重要性

競合分析

競合分析は重要だが、複雑な戦略が必要です。

1



財務計画

財務計画は投資家にとって不可欠で複雑な要素です。

2



チーム紹介

チーム紹介はシンプルだが重要性は低いです。

3



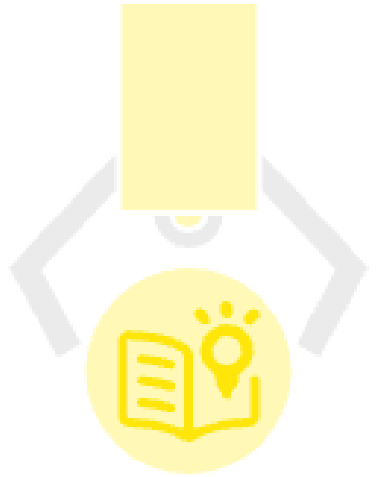
課題の明確化

課題の明確化は重要で理解しやすい要素です。

4

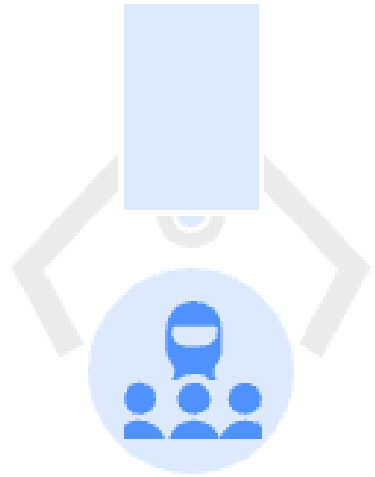


ピッチ準備の要素



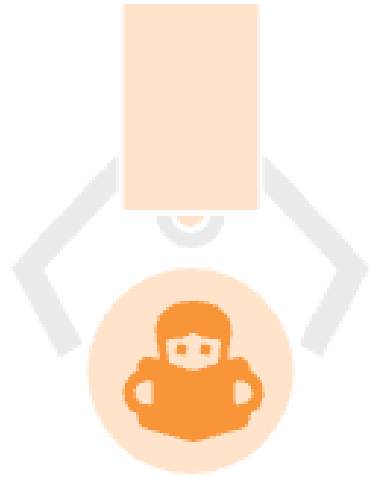
明確な説明

複雑なアイデアを簡潔かつ明瞭に説明する



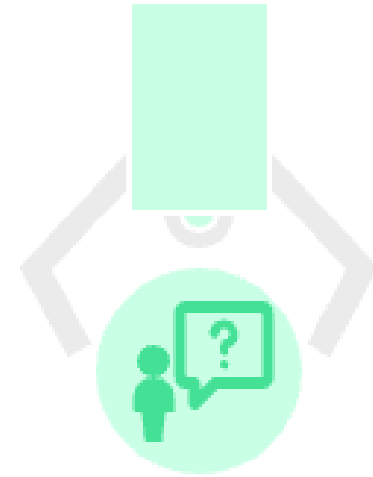
視覚的な訴求力

グラフや図表、デモを効果的に活用する



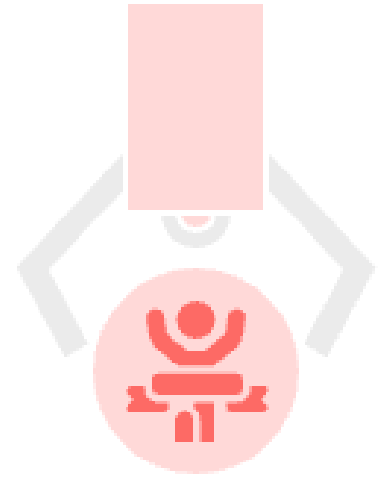
ストーリーテリング

感情に訴えるストーリーを語る



質疑応答への準備

投資家の質問に十分に備える



自信と情熱

事業に対する自信と熱意を伝える

グローバル投資家と効果的にコミュニケーションをとる方法は？

言語

英語でのコミュニケーションが基本ですが、必要に応じて通訳を手配します。



時間

時間厳守を心がけ、海外の投資家は時間を非常に大切にします。



コミュニケーションスタイル

直接的で率直なコミュニケーションを心がけ、日本のビジネス文化とは異なるスタイルを理解します。



礼儀作法

相手の文化や習慣に敬意を払い、適切な礼儀作法を心がけます。





Q&A フィードバック

